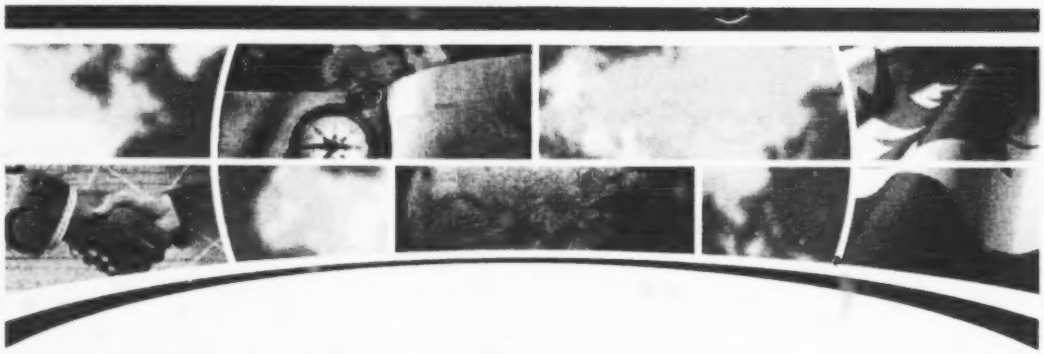
Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 12
2 juillet 2004



Pour un partenariat renouvelé

Le Canada et l'UE se tournent vers l'avenir

Dans un contexte de mondialisation et de nouvel ordre international, les relations entre le Canada et l'Europe se trouvent en présence d'exigences et de possibilités nouvelles. En réalisant son élargissement le plus ambitieux en mai dernier, l'Union européenne (UE) est devenue la deuxième superpuissance mondiale et représente une part importante du marché mondial. Il s'agit maintenant de jeter de nouveaux ponts entre un Canada moderne et une Europe élargie.

Un monde de possibilités

Le Canada constitue un partenaire de choix pour les pays d'Europe. À mesure que l'UE prend de l'expansion, les débouchés commerciaux se multiplient pour le Canada, qu'il s'agisse d'innovations techniques, d'arts, de consolidation de la paix, de gestion de l'environnement ou encore de développement durable. Le Canada se montre résolu à collaborer étroitement avec l'Europe à l'atteinte d'objectifs communs dans divers domaines allant du commerce à la sécurité internationale en passant par la culture.

Le Canada appuie fermement l'élargissement de l'UE, élargissement qui, à son avis, ne peut que favoriser la paix, la stabilité et la prospérité dans le monde d'aujourd'hui. Les relations entre le Canada et l'UE ont été profitables de part et d'autre et elles devraient s'intensifier à l'avenir, que ce soit aux plans du commerce, des liens entre citoyens ou du développement mondial.

© Communauté européenne, 2004

Un commerce fondé sur une vision commune

Le Canada entretient depuis longtemps des relations économiques et politiques solides avec l'UE. En fait, il est devenu en 1976 la toute première nation non européenne à conclure un accord de coopération économique avec ce qui était alors la Communauté économique européenne. Au fil des ans, de nombreux autres accords, touchant par exemple à l'éducation, aux douanes, à la concurrence, aux sciences et à la technologie ainsi qu'au nucléaire, sont venus renforcer ces liens. Aujourd'hui, la relation entre le Canada et l'UE incarne une vision commune dans d'innombrables domaines.

voir page 5 — **Relations Canada-UE**

2007-01866/

Biotechnologie : Une table ronde remporte un grand succès à San Francisco

En mars 2004, le bureau commercial du consulat du Canada de San Francisco-Silicon Valley a coparrainé une table ronde sur la biotechnologie.

Intitulée *Building and Growing a Successful Biotech Company*, cette table ronde a suscité la participation de dirigeants d'entreprises de sciences de la vie et de firmes qui font des investissements de capital de risque dans ce secteur. Il y avait deux conférenciers principaux : M. Paul Hastings, président et directeur général de QLT, qui est une des plus grosses entreprises de biotechnologie du Canada, et M. Luke Evnin, partenaire de la MPM Capital, qui est la plus grande société de capital de risque du monde dans le domaine des sciences de la vie et qui a son siège à San Francisco. La MPM est la société canadienne qui a fait les plus gros investissements de capital de risque en 2003, avec un investissement de 32 millions de dollars dans la société NeuroMed Technologies, entreprise de biotechnologie ayant son siège à Vancouver.

Environ 110 cadres représentant des entreprises de sciences de la vie sont venus du Nord de la Californie pour participer à cette table ronde. Ces entreprises sont représentatives de l'ensemble des firmes de biotechnologie de cette région, aussi bien des grandes sociétés ouvertes que des petites entreprises appartenant à des particuliers. Parmi les grandes sociétés participantes, on peut nommer Genentech, Chiron, Gilead, Amgen, Affymetrix, Berlex Biosciences et Exelixis.

Outre la société MPM, les sociétés de capital de risque participantes étaient Versant Ventures, Bay City Capital, Burrill & Company, Thomas Weisel Partners, Draper Fisher Jurvetson, Viant Capital, Archanger Ventures et le WI Harper Group.

Plusieurs cadres canadiens se sont rendus à San Francisco pour participer à la table ronde. M. Paul Stinson, directeur de l'association BC Biotech, organisme sans but lucratif de ce secteur d'activité, a prononcé le discours d'ouverture sur les possibilités d'investissement au Canada. Dans son discours liminaire, M. Hastings a également souligné le bon climat d'investissement qui règne au Canada et parlé de ce qu'implique le développement

L'essor de la biotechnologie alimente les débats.

d'une entreprise de biotechnologie prospère. M. Evnin a quant à lui parlé des possibilités et des difficultés propres au secteur de la biotechnologie et présenté un aperçu des activités dans le secteur du capital de risque.

L'an dernier, environ 4 milliards de dollars ont été investis, à l'échelle mondiale, dans des entreprises de biotechnologie. Cette année, on prévoit que la valeur des investissements va dépasser 4,75 milliards de dollars.

Cette manifestation commerciale a été coparrainée par la Harvard Business School Alumni Association of Northern California et par la firme de consultation Manatt, Phelps & Phillips.

Renseignements : Arash Michael Davallou, développement commercial des sciences de la vie, bureau commercial du consulat du Canada, San Francisco-Silicon Valley, tél. : (011-1-415) 834-3180 p. 3350, téléc. : (011-1-415) 834-3189, courriel : arash.davallou@dfait-maeci.gc.ca.

Phase III de la *Bioterrorism Act*

*La **troisième phase de la Bioterrorism Act (BTA)** est entrée en vigueur le 4 juin 2004.*

Aux termes de la phase III, la **U.S. Customs and Border Protection et la Food and Drug Administration doivent recevoir une notification préalable de l'importation ou de l'offre d'importation aux États-Unis de tous les produits alimentaires destinés à la consommation humaine et animale**. À défaut de cette notification, l'entrée des marchandises visées sera refusée. En vertu de la BTA, un préavis de deux heures est requis pour les produits alimentaires livrés par camion, un préavis de quatre heures pour les livraisons par train et par avion, et un préavis de huit heures pour les livraisons par bateau.

Pour de plus amples renseignements, consultez le site www.customs.ustreas.gov.

CanadExport

Éditrice en chef : **Yen Le**
Rédacteurs : **Michael Mancini**
Jean-Philippe Dumas

Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel :
canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site Web :
www.maeci-dfait.gc.ca/canadexport

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
CICan
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Tirez parti de nos études de marché et de notre réseau de professionnels

www.infoexport.gc.ca

Venez rencontrer vos délégués commerciaux au Canada cet automne

Voici votre chance de parler affaires avec des délégués commerciaux en poste à l'étranger qui seront en visite au Canada cet automne et de découvrir des débouchés sur leurs marchés.

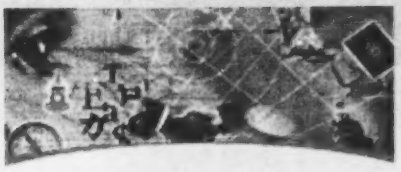
Grâce à un réseau de quelque 500 professionnels du commerce en poste dans plus de 140 villes aux quatre coins du monde, le Service des délégués commerciaux du Canada possède les connaissances dont vous avez besoin pour percer sur les marchés étrangers. Chaque année, des délégués commerciaux du monde entier reviennent au pays pour effectuer un suivi auprès d'entreprises canadiennes comme la vôtre et leur faire connaître de nouveaux débouchés. Cet automne, plusieurs délégués commerciaux en poste à l'étranger participeront à des foires commerciales au Canada. Rencontrez-les aux foires suivantes et découvrez des occasions d'affaires à l'étranger!

HydroVision 2004
du 16 au 20 août 2004
Montréal (Québec)

Hydrogène et piles à combustible 2004 — Conférence et foire commerciale
du 25 au 28 septembre 2004
Toronto (Ontario)

IIDEX/NeoCon Canada 2004
les 30 septembre et 1er octobre 2004
Toronto (Ontario)

Trans-Expo 2004 et congrès de l'ACTU
du 6 au 10 novembre 2004
Montréal (Québec)



CINARS 2004
du 16 au 20 novembre 2004
Montréal (Québec)

Construct Canada 2004
du 1er au 3 décembre 2004
Toronto (Ontario)

Pour plus de renseignements sur ces foires, visitez le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada, à l'adresse **www.infoexport.gc.ca.**

Publié par la Direction du marketing, Service des délégués commerciaux (TCW)

Industrie côtière du Kazakhstan

Le gros de l'actuelle production pétrolière du Kazakhstan vient des réserves terrestres situées dans la partie occidentale du pays. Presque toutes les grandes sociétés pétrolières et gazières du monde ont une présence à Atyrau, capitale nationale du pétrole et du gaz. Il y a aussi des dépôts très connus de pétrole et de gaz dans les zones voisines d'Aktau, dans la péninsule de Mangistau, sur la côte orientale de la mer Caspienne, et d'Aksai, dans le Nord, près de la frontière russe.

Cependant, l'énorme gisement de Kashagan Nord, découvert il y a quelques années, est le dépôt le plus célèbre et le plus grand. Avec des réserves de 12 milliards de barils de pétrole, ce dépôt est considéré comme le plus grand gisement marin du monde découvert depuis 30 ans. L'intérêt qu'on lui porte est d'autant plus grand qu'il est situé dans une zone stratégique considérée comme le corridor énergétique Est-Ouest. À l'heure actuelle, le gisement de Kashagan Nord est exploité par Agip KCO, filiale d'ENI S.p.A. de Milan, Italie. Aux termes d'une entente conclue en février 2004 avec le gouvernement du Kazakhstan, les activités de production, initialement prévues pour 2004, pourraient commencer en 2008.

La plupart des gisements terrestres du Kazakhstan sont exploités depuis plusieurs années. Pour accroître la production pétrolière, le gouvernement a mis en œuvre un nouveau programme axé sur la mise en valeur des dépôts marins encore inexploités dans le Nord de la mer Caspienne. Le Programme pour le développement de la région de la mer Caspienne, annoncé en juin 2003, prévoit une augmentation de la production pétrolière annuelle du Kazakhstan en trois étapes, qui passera de 40 millions de tonnes en 2003 à 150 millions de tonnes en 2015.

Le Kazakhstan produit environ un million de barils par jour. La moitié de cette production émane de trois grandes réserves terrestres situées dans l'Ouest du pays : celles de Tengiz (exploitée par le consortium international Tengizchevroil, géré par ChevronTexaco), de Karachaganak (exploitée par un autre consortium international administré par British Gas) et d'Uzen (exploitée par KazMunayGas, société nationale de pétrole et de gaz).

Principaux contacts

Des entreprises canadiennes exercent déjà leurs activités avec succès au Kazakhstan, et selon les indications actuelles, d'autres encore pourraient y trouver des débouchés. Le China National Petroleum Council et KazMunayGas ont récemment annoncé la construction prochaine d'un gazoduc de 1 000 kilomètres qui reliera le Kazakhstan central à la frontière chinoise d'Alashankou.

Le secteur de l'environnement offre aussi de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes. Le gouvernement du Kazakhstan tient à assurer la sécurité et la protection de la région écologique unique du Nord de la mer Caspienne. Les entreprises canadiennes peuvent encore trouver des occasions de faire des affaires avec des producteurs nord-américains actifs au Kazakhstan, dont PetroKazakhstan, Nelson Resources, Nations Energy, Aurado Energy et China Energy Ventures. M. Arthur Iralin, agent de promotion commerciale du secteur pétrolier et gazier du Kazakhstan, peut les mettre en rapport avec d'autres sociétés canadiennes déjà implantées sur le marché, leur fournir des contacts locaux utiles et les aider à établir des liens avec les grandes multinationales.

KIOGE 2004

Cette année, du 5 au 8 octobre, il y aura un pavillon canadien au KIOGE, le plus important salon pétrolier et gazier international en Asie centrale et la plus importante manifestation du genre au Kazakhstan. **Renseignements :** Arthur Iralin (arthur.iralin@dfait-maeci.gc.ca).

Délégué commercial virtuel

Si vous inscrivez votre entreprise au Service des délégués commerciaux du Canada, vous aurez une page Web personnalisée renfermant de l'information sur les marchés et les occasions d'affaires qui correspondent à vos intérêts en matière de commerce international. L'inscription ne prend que 10 minutes à l'adresse www.infoexport.gc.ca/ie-fr/login.jsp.

Des sociétés de l'Alberta explorent le marché du Kazakhstan

L'Alberta Economic Development et le bureau du Service des délégués commerciaux à Almaty, Kazakhstan, ont organisé une mission commerciale du secteur du pétrole et du gaz au Kazakhstan du 17 au 21 mai 2004. La mission se composait des représentants d'entreprises albertaines produisant une vaste gamme de biens et services pour ce secteur.

À titre d'initiation au marché du Kazakhstan, la Section commerciale de l'ambassade a renseigné les membres de la mission sur la façon d'y faire des affaires. Dans le cadre d'une réception donnée par l'ambassadeur Hector Cowan, les participants ont rencontré des représentants d'entreprises canadiennes déjà actives dans la région. Ils ont aussi fait la connaissance de représentants de plus de 50 entreprises locales lors de deux séances de réseautage à Almaty et à Atyrau.

Les Canadiens ont été officiellement présentés au gouverneur adjoint de la province d'Atyrau et ont rencontré des représentants d'Agip KCO, société exploitante chargée de la mise en valeur des dépôts marins de la mer Caspienne.

Enfin, le groupe s'est rendu dans la capitale, Astana, pour y rencontrer les représentants de KazMunayGas, de la Kazakhstan Contract Agency et du Kazakhstan Institute for Oil and Gas. Ces deux organismes sont des intermédiaires clés pour les entreprises canadiennes.

Les participants canadiens étaient **Flexpipe Systems**, **GeoAnalytic**, **Hycal Energy Research Laboratories**, **Komex**, **Master Flo Valve**, **Precision Drilling**, **Southern Alberta Institute of Technology**, **SNC Lavalin**, **Kvaerner Process Systems Canada** et **Toromont Process Systems**.

Festival du Homard du Canada à Paris

Le lancement du 11e ***Festival du Homard du Canada*** *auprès de la presse française s'est tenu le 27 avril dernier au très réputé restaurant* **L'Arbuci**, *au cœur du quartier latin. Sont venus se régaler en présence de l'ambassadeur du Canada à Paris, Claude Laverdure, plus de 120 invités, en majorité des journalistes et des personnalités canadiennes et françaises des arts et du spectacle. Dans son discours, le chef de mission a invité les convives à visiter notre grand pays et à venir y découvrir d'autres spécialités bien de chez nous.*

Cette année, le lancement du festival du homard mettait en valeur le raffinement, la créativité et la qualité sous la direction de M. Bernard Leprince, chef des cuisines des restaurants Les Frères Blanc. Le festival sera proposé du 17 mai au 13 juin à *L'Arbuci* et dans les autres établissements des Frères Blanc, dont les entrées et les tables seront décorées d'affiches, de dépliants et de menus assortis de photos du Canada de la mi-mai à la fin de l'été. Quelle belle visibilité à un coût très raisonnable, dans la mesure où ce festival est maintenant bien implanté. Il s'agit là d'une magnifique opération de marketing et de positionnement du homard du Canada comme produit haut de gamme.

De gauche à droite : Pierre Blanc, copropriétaire des Frères Blanc, Caroline Blanc, directrice générale des Frères Blanc, l'ambassadeur Laverdure et le Roi des Mers du Canada

Il est à noter que plus de 600 tonnes de homard canadien vivant sont expédiées sur la France chaque année. L'an dernier, plus de 10 000 menus au homard ont été servis pendant le festival.

Les partenaires canadiens associés aux Frères Blanc pour cette grande opération de lancement étaient **Fruits & Passion Boutiques Inc.**, **Base Concept Inc.**, Agriculture et Agroalimentaire Canada, **Air Canada**, la Commission canadienne du Tourisme et l'ambassade du Canada à Paris.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Lucie Tremblay, conseillère, affaires commerciales, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 44 43 23 70, téléc. : (011-33-1) 44 43 29 98, courriel : lucie.tremblay@dfait-maeci.gc.ca.

Relations Canada-UE — *suite de la page 1*

Les liens commerciaux entre le Canada et l'UE sont riches et diversifiés. L'UE est le deuxième partenaire commercial du Canada en importance : chaque année sont échangés pour plus de 78 milliards de dollars en biens et en services. L'investissement direct canadien en UE a augmenté substantiellement au cours des dix dernières années, dépassant aujourd'hui les 100 milliards de dollars. En fait, il surpasse maintenant l'investissement de l'UE au Canada.

Les relations du Canada avec l'UE en matière de commerce et d'investissement devraient croître dans l'avenir. Il est dans l'intérêt commun du Canada et des pays de l'UE de promouvoir un système d'échanges internationaux qui soit ouvert et équitable.

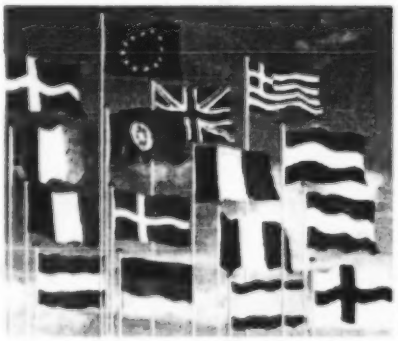
Pour en savoir plus sur le Canada et l'Europe, consultez le numéro 22 de *Canada – Regard sur le monde*, le magazine trimestriel d'Affaires étrangères Canada sur la politique étrangère (www.maeci-dfait.gc.ca/canada-magazine).

Liens entre citoyens

Les liens entre les citoyens du Canada et d'Europe pourraient s'approfondir à bien des égards. Conscient de la valeur intrinsèque des échanges entre personnes, le Canada encourage la multiplication des possibilités d'échanges universitaires, culturels et professionnels entre les citoyens, les dirigeants et en particulier les jeunes de part et d'autre de l'Atlantique.

Intérêts communs

Le Canada et l'UE peuvent continuer à saisir toutes les occasions de coopérer étroitement à la recherche de solutions aux problèmes mondiaux, qu'il s'agisse de collaborer à l'atteinte des objectifs du Protocole de Kyoto, de faire progresser des initiatives qui rendraient le monde plus sûr ou de s'attaquer au défis communs dans le Nord.



© Communauté européenne, 2004

En combinant les avantages de l'adhésion à l'UE à ceux d'une relation plus étroite avec le Canada — pays du G7 possédant l'une des économies les plus fortes du monde et partenaire transatlantique naturel — les pays d'Europe ont tout à gagner d'un rapprochement économique avec le Canada. Il ne fait aucun doute que le Canada et l'UE ont beaucoup à s'offrir, et le renouvellement de leur association leur réserve un avenir des plus lucratifs.

Bell Helicopter vend plus d'hélicoptères grâce à la CCC

La collaboration de Bell Helicopter Textron et de la Corporation commerciale canadienne (CCC) a facilité la vente de plus de 50 hélicoptères d'une valeur de presque 500 millions de dollars partout dans le monde, depuis plus de 15 ans. Le dernier contrat a été signé le 4 mai 2004 à Mirabel (Québec), où est située l'installation d'assemblage de Bell pour toute sa flotte d'hélicoptères commerciaux. Jacques St-Laurent, président de Bell Helicopter Textron Canada Ltd., et Hugh O'Donnell, président de la CCC, ont signé le contrat de 31,5 millions de dollars américains pour la livraison de deux hélicoptères.

Roy Macrae, directeur des Affaires internationales chez Bell Helicopter, précise que l'entreprise valorise le travail avec la CCC à cause de la transparence et de la reconnaissance que procure le fait d'avoir le gouvernement du Canada à ses côtés dans les transactions avec les gouvernements étrangers.

Lorsque la CCC agit comme entrepreneur principal, les acheteurs étrangers obtiennent une garantie d'exécution du contrat du gouvernement canadien. La CCC ouvre les marchés étrangers aux exportations canadiennes et offre des services spécialisés d'établissement de contrats. Grâce à ses services d'établissement de contrats de gouvernement à gouvernement, la CCC aide les exportateurs canadiens à vendre chaque année dans les marchés du secteur public de 30 pays.

De gauche à droite, Jacques St-Laurent, président, Bell Helicopter Textron Canada Limited, Renato Tavares, directeur, projets spéciaux, CCC, Alan Curleigh, président du conseil de la CCC, Matti Edwards, gestionnaire de projet, CCC, Roy Macrae, directeur, Affaires internationales, Bell Helicopter Textron Canada Ltd., et Hugh O'Donnell, président, CCC.

Instauration du service du carnet ATA dans le Sud-Ouest de l'Ontario

L'exportation temporaire de biens en provenance du Canada vient d'être rendue plus facile par l'ouverture, à Kitchener, en Ontario, d'un bureau de l'ATA (Admission temporaire/Temporary Admission) offrant le service du carnet. Après le passeport, le carnet ATA est le document le plus important que puisse avoir en sa possession un voyageur d'affaires : il peut faciliter et rendre plus efficace le passage à la frontière et faire économiser temps et argent.

Souvent appelé « passeport pour les marchandises », le carnet ATA est un document commercial mondialement reconnu qui donne aux entreprises la possibilité d'importer des marchandises temporairement sans avoir à payer de droits et taxes. Le carnet ATA permet aux exportateurs et aux voyageurs d'affaires de prendre livraison de marchandises normalement destinées à la vente — par exemple des stands pour foires commerciales ou expositions, des échantillons commerciaux et du matériel professionnel — dans 59 pays sans subir de pertes de temps indues.

La possession du carnet ATA offre l'avantage d'éliminer l'obligation de payer les droits et taxes de douane au moment d'entrer dans un pays et de demander un remboursement avant d'en sortir. En outre, le titulaire d'un carnet n'utilise qu'un seul document pour effectuer les transactions douanières et remplit les formulaires voulus avant de quitter le Canada. Le voyageur évite les tracas administratifs, avec les difficultés qui en découlent, telles que les frais, l'obstacle de la langue, les devises étrangères et la nécessité de remplir des formulaires. Le carnet ATA permet au voyageur d'affaires d'effectuer un nombre de déplacements illimité au cours d'une période d'un an.

Le bureau de la Chambre de commerce de la région métropolitaine de Kitchener-Waterloo a été autorisé par la Chambre de commerce du Canada à délivrer le carnet ATA. Auparavant, le carnet ATA était délivré seulement à Ottawa, à Montréal, à Toronto et à Vancouver. **Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Kathryn McEwin, tél. : (519) 576-5000, courriel : carnetkitchener@chamber.ca.

Le 10e congrès sur la digestion anaérobie

MONTRÉAL — du 29 août au 2 septembre 2004 — Le Conseil national de recherches du Canada organise le **10e congrès sur la digestion anaérobie (AD10-2004)** sous les auspices de l'International Water Association.

Le Congrès portera sur les nouvelles découvertes en décontamination, traitement et digestion anaérobie des eaux usées, des sols contaminés et des déchets organiques solides. Il sera particulièrement question du rôle de la digestion anaérobie dans une

voir page 7 — **Digestion anaérobie**

Pétrole et gaz : Les débouchés pleuvent au Tchad

Comptant désormais parmi les grands producteurs pétroliers d'Afrique, le Tchad entre dans une nouvelle ère commerciale et accueillera les 13 et 14 octobre 2004 à N'Djamena la ***Conférence internationale sur le pétrole et le gaz****, première manifestation de cette envergure au pays en ce domaine.*

À cette occasion, des experts du monde entier discuteront des nombreuses possibilités d'investissement que recèlent les secteurs du pétrole, du gaz et de la finance en Afrique. Sous le patronage de M. Idriss Déby, président de la république du Tchad, la Conférence fera la promotion des débouchés, des conditions d'investissement et de l'énorme potentiel du Tchad et de l'Afrique centrale dans ces secteurs. On y parlera également d'exploration, de production, d'investissements pétroliers, de transport des produits pétroliers, de nouveaux champs en développement, de développement durable au sein de l'industrie pétrolière ainsi que de transfert de technologie.

Seront présents des intervenants déjà actifs dans le secteur pétrolier au Tchad, notamment ExxonMobil, Petronas, Chevron, Texaco, EnCana et Esso. Les sociétés canadiennes sont invitées à profiter de l'opportunité de cette conférence pour scruter les débouchés du secteur pétrolier en Afrique centrale. À cet égard, il est à noter qu'une délégation tchadienne a participé au Global Petroleum Show 2004 à Calgary au début de juin.

Outre la région de Doba, dont les puits pétroliers sont en exploitation depuis juillet 2003 via un pipeline (environ 200 000 barils par jour), bien d'autres régions du Tchad abritent de riches réserves de pétrole. Les principaux centres d'intérêt sont les champs de Sédigui dans le bassin du lac Tchad qu'on estime à 150 millions de barils localisés.

Cette conférence est organisée par le ministère du Pétrole du Tchad et l'ITE Group de Londres.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Youboussoum Nodjitoloum, directeur des Études et de la législation pétrolière, ministère du Pétrole du Tchad, tél. : (011-235) 52 23 21, téléc. : (011-235) 52 50 87/(011-235) 52 25 65, courriel : youbous2004@yahoo.fr, avec Colins Tchanga, gestionnaire (Afrique), ITE Group, 105, chemin Salisbury, NW6 6RG Londres, Royaume-Uni, tél. : (011-44-207) 596-5148, téléc. : (011-44-207) 596-5062/(011-44-207) 596-5105, courriel : colins.tchanga@ite-exhibitions.com, site Web : www.african-events.com, ou avec Honoré Mondomobé, agent commercial principal, haut-commissariat du Canada à Yaoundé, B.P. 572, Yaoundé, Cameroun, tél. (011-237) 223 23 11, téléc. : (011-237) 222 10 90, courriel : honore.mondomobe@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/cm/index.htm.

EDUC-Canada 2004 au Moyen-Orient

Libye — les 25 et 26 septembre; **Égypte** — du 28 au 30 septembre; **Émirats arabes unis** — les 3 et 6 octobre; **Tunisie** — les 4 et 5 octobre 2004 — Encore cette année, nos missions à Tripoli, au Caire, à Abou Dhabi, à Dubaï et à Tunis organisent une série de salons de l'éducation, **EDUC-Canada 2004**, afin de profiter de la demande qu'il y a pour l'enseignement canadien au Moyen-Orient. L'année dernière, 27 établissements d'enseignement canadiens y ont participé et un certain nombre d'importants partenariats ont été créés avec diverses institutions dans cette région du monde. Les établissements intéressés à participer à la troisième **Caravane annuelle de l'éducation au Moyen-Orient** devraient communiquer avec chacune des missions directement au plus tard le **15 août 2004**.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Tripoli (david.viveash@dfait-maeci.gc.ca), Le Caire (tarek.meguid@dfait-maeci.gc.ca), les É.A.U. (margaret.hogan@dfait-maeci.gc.ca) et Tunis (denys.laliberte@dfait-maeci.gc.ca).

Digestion anaérobie — *suite de la page 6*

économie axée sur la réduction des gaz à effet de serre et la durabilité écologique ainsi que sur la rentabilité et le rendement écologique de l'implantation de systèmes de traitement anaérobie. Le Congrès a pour but de réunir des chercheurs, des concepteurs industriels, des entrepreneurs, des utilisateurs et des autorités gouvernementales pour discuter des principes, des applications et des possibilités de promotion des procédés de bioconversion anaérobie.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Marie Lanouette, Conseil national de recherches du Canada, tél. : (613) 993-0414, téléc. : (613) 993-7250, courriel : ad10.2004@nrc-cnrc.gc.ca.

GITEX

Dubaï, Émirats arabes unis — du 3 au 7 octobre 2004 — Depuis son inauguration il y a plus de 23 ans, **GITEX** témoigne de l'importance et de la croissance phénoménale des TI au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Voie d'accès aux marchés de la région, la foire est une manifestation de premier plan et attire plus de 2 000 exposants en provenance d'une soixantaine de pays et plus de 70 000 visiteurs des quatre coins du globe. **Pour de plus amples renseignements**, communiquez avec Fouad Raymond Soueid, agent commercial principal, consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971-4) 314-5505, courriel : fouad.soueid@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/ae ou avec Venky Rao, représentant de l'entreprise organisatrice, tél. : (905) 896-7815, site Web : www.GITEX.com.

AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

Doha, Qatar — du 4 au 6 octobre 2004 — **Milipol** est la principale exposition internationale pour le matériel de maintien de l'ordre et de défense, pour la sécurité dans les emplacements industriels et pour la protection civile. **Renseignements :** George Sanderson, conseiller commercial, ambassade du Canada au Koweït, tél. : (011-965) 256-3025, courriel : george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.milipol.com.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Washington, D.C. — du 15 au 17 octobre 2004 — **BioFach America 2004** est la principale foire commerciale sur les aliments biologiques aux États-Unis et s'adresse au plus grand public d'acheteurs d'aliments biologiques en Amérique du Nord. **Renseignements :** Unilink Trade Fairs, tél. : (613) 549-0404, téléc. : (613) 549-2528, courriel : dc@unilinkfairs.com, site Web : www.unilinkfairs.com/cp/biofacham04.

INDUSTRIES DE L'ENVIRONNEMENT

Sydney, Australie — du 5 au 9 septembre 2004 — Le thème du **World Energy Congress** de cette année est « *Delivering Sustainability: Opportunities and Challenges for the Energy Industry* » (la durabilité : possibilités et défis pour l'industrie de l'énergie) et porte le débat au-delà de la manifestation de préoccupations touchant la durabilité. **Renseignements :** M. Robert Gow, agent de commerce, ambassade du Canada à Sydney, courriel : robert.gow@dfait-maeci.gc.ca.

MULTISECTORIEL

Oulan-Bator, Mongolie — du 7 au 11 septembre 2004 — L'**International Autumn Trade Fair** donne aux entreprises étrangères la possibilité de faire connaître leurs produits et services aux consommateurs de Mongolie. **Renseignements :** www.mongoliamarket.mn ou www.mongolchamber.mn ou encore www.mongolembassy.org.

PRODUITS CHIMIQUES

Dubaï, Émirats arabes unis — du 14 au 16 septembre 2004 — La foire **Chemtex and Corrosion Middle East 2004** est la seule foire commerciale internationale du Moyen-Orient à se spécialiser dans les industries des technologies de la chimie, de la pétrochimie, des procédés chimiques, de la prévention et de la gestion de la corrosion. **Renseignements :** Venky Rao (représentant de l'organisateur), tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com, site Web : www.chemtexmiddleeast.com.

PRODUITS DE CONSOMMATION

Dubaï, Émirats arabes unis — du 7 au 9 septembre 2004 — **Sportex Middle East** est une exposition internationale pour le secteur des sports et loisirs. Cette exposition attire de grands négociants de plus de vingt pays du Moyen-Orient, d'Asie, d'Afrique et de la Communauté des États indépendants. **Renseignements :** Venky Rao (représentant de l'organisateur), tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com, site Web : www.sportexmiddleeast.com.

Dubaï, Émirats arabes unis — du 19 au 22 septembre 2004 — Le salon **Gulf Print 2004** offre aux entreprises des industries des technologies d'imprimerie et de publication une belle occasion de mettre en valeur leurs innovations les plus récentes, notamment dans les domaines du matériel, de l'impression flexographique, de la prépresse, des produits non durables et de l'éditique. **Renseignements :** Venky Rao (représentant de l'organisateur), tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com, site Web : www.gulfprint.info.

Ho Chi Minh-Ville, Vietnam — du 29 septembre au 3 octobre 2004 — La **Ho Chi Minh City International Furniture and Handicrafts Fair 2004** sera la foire professionnelle la plus importante du Vietnam axée sur l'artisanat traditionnel et sur la fabrication de meubles et d'objets en bois. **Renseignements :** la Section commerciale du consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, tél. : (011-84-8) 827-9899, téléc. : (011-84-8) 827-9935, courriel : hochi-td@dfait-maeci.gc.ca.

Helsinki, Finlande — du 12 au 15 octobre 2004 — **PacTec 2004** est la principale manifestation commerciale pour le secteur du conditionnement et de la manutention dans les pays nordiques. **Renseignements :** Ritva Becker, gestionnaire de l'exposition, tél. : (011-358-9) 150-9211, courriel : ritva.becker@finnexpo.fi, site Web : www.finnexpo.fi, ou l'ambassade du Canada à Oslo, courriel : oslo-td@dfait-maeci.gc.ca.

TIC

Karachi, Pakistan — du 9 au 11 août 2004 — **ITCN ASIA 2004** est une vitrine pour les principales entreprises de technologie de l'information de la région. **Renseignements :** Consulat général du Pakistan à Montréal, tél. : (514) 845-2297, téléc. : (514) 845-1354, courriel : parepmontreal@sprint.ca, site Web : www.itcnasia.com.

Service des renseignements Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**, par télécopieur au **(613) 996-9709**, ou encore en consultant le site Web (**www.maeci-dfait.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication nº 40064047